

GABRIELA GUERRÓN

Quito, Ecuador | ☎ 0992708431 | ✉ gabytagq1@yahoo.com

LinkedIn: linkedin.com/in/gabriela-guerrón-5b953294



PERFIL PROFESIONAL

Ejecutiva comercial con 20 años de experiencia liderando equipos de ventas en sectores como industrial, alimenticio, farmacéutico, textil y cuidado personal. He liderado áreas comerciales a nivel nacional y regional en empresas de materias primas y especialidades, insumos y soluciones industriales, con enfoque en negociaciones de alto nivel, apertura de mercados, desarrollo de nuevos negocios, manejo de cuentas clave y liderazgo estratégico. Elevada capacidad para gestionar equipos de alto rendimiento, estructurar procesos comerciales, ejecutar planes de crecimiento e impulsar resultados medibles.

EXPERIENCIA

QSI ECUADOR S.A - Gerente Comercial de Industrias

| 2024 – 2024

- Desarrollé y ejecuté planes estratégicos comerciales por línea de negocio (alimenticia, farmacéutica, textil, industrial).
- Logré el crecimiento del 46% en la línea industrial con nuevos productos.
- Incorporé 2 nuevos proveedores estratégicos para la línea alimenticia y 3 productos creados en la misma línea, con un impacto de +\$600K/año.
- Negociar un contrato de cuenta clave para alimentación escolar: +160K USD/mes, que equivale a un 30 % mensual del presupuesto en la línea alimenticia.
- Aumenté la cobertura de clientes activos y nuevos en un 85% diseñando planes de ruta estratégicos.
- Diseñé estrategia de merchandising para captación de nuevos clientes.

MINERVA S.A. – Jefe de Ventas

| 2013 – 2024

- Lideré el área comercial nacional, incluyendo gestión de cartera, cuentas clave y forecast.
- Incrementé ventas anuales en +8MM USD (50%), incluyendo la expansión del portafolio alimenticio en 40%.
- Realice estudios de mercado que permitieron determinar volúmenes de consumo y definir una producción nacional del azúcar invertida, con un incremento en ventas de \$150K/mes.
- Logré una asertividad del 95% en cobranza y un 25% de eficiencia en apertura de clientes.
- Renové la imagen de la compañía: página web, logo y gestión digital con el soporte del área de marketing y sistemas.
- Logré ingresar a clientes top del mercado ecuatoriano en los segmentos alimenticio e industrial aportando significativamente el presupuesto mensual de ventas.

ECUESSENCE Cía. Ltda. – Jefe de Ventas

| 2011 – 2013

- Gestión de ventas técnicas B2B en fragancias, sabores, extractos e ingredientes.
- Logré el crecimiento del 15% en volumen y 12% en USD.
- Reducción de cartera en mora al 95%.
- Apertura de clientes clave como proveedores del Estado.

PROBALIT S.A. – Gerente de Ventas

| 2010 – 2011

- Comercialización y gestión de producción para línea de balanceado animal.
- Reducción de costos de producción en 13%
- Logre cerrar negociaciones con 5 distribuidores consiguiendo expansión nacional en Costa y Sierra.

GLOBE Extractos Andinos (nov 2009 – nov 2010)

Gerente de Cuenta – Sabores y Fragancias

- Desarrolle nuevos canales B2B y Horeca, gestione cartera, precios y promociones. Logre un incremento del 15% en ventas y posicionamiento de la marca en cuentas clave como Parmalat, Nutrileche y Confiteca.

ENKADOR (ene – dic 2008)

Analista de Calidad – Textil y Químico

- Optimice el análisis de laboratorio y procesos medioambientales. Aprobación de planta de tratamiento por el Municipio de Rumiñahui y mejoras en seguridad industrial.

ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL (mar 2003 – ago 2005)

Asistente de I+D – Proyecto de Fibras Textiles

- Desarrolle con éxito una fibra 100% textil a partir de abacá, con viabilidad para hilandería y exportación.

EDUCACIÓN

- Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial
Universitat de Barcelona, España
- Ingeniera Química
Escuela Politécnica Nacional, Quito

COMPETENCIAS DESTACADAS

- | | |
|--|--|
| - Dirección comercial y desarrollo de negocios | - Negociación con proveedores y distribuidores |
| - Gestión de cuentas clave (KAM) | - Desarrollo de productos (I+D) y lanzamientos |
| - Planeación estratégica y Forecasting | - Gestión de cartera y recuperación efectiva |
| - B2B, Canal Industrial y Tradicional | - SAP Soporte técnico KPIs comerciales |

IDIOMAS

- Inglés intermedio

HERRAMIENTAS

- SAP
- Office avanzado
- Investigación de mercado (cuantitativa y cualitativa)
- CRM, KPIs comerciales, PEPS

REFERENCIAS

- A solicitud